

**ANALISIS MANAJEMEN PERIKLANAN
PT. SUMBER CIPTA MULTINIAGA
(Kantor Pemasaran PT DJARUM SEMARANG)
(Studi Kasus SPG dalam Kajian Retorika Public Speaking)**

Oleh:
JEFRI KURNIAWAN
NIM : 362010015

SKRIPSI
Diajukan Kepada Program Studi Ilmu Komunikasi
Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Komunikasi
Sebagai Salah Satu Syarat Untuk Memperoleh Gelar Sarjana

PROGRAM STUDI KOMUNIKASI



**FAKULTAS ILMU SOSIAL DAN ILMU KOMUNIKASI
UNIVERSITAS KRISTEN SATYA WACANA
SALATIGA
2015**



PERNYATAAN PERSETUJUAN AKSES

Saya yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Jepri Kurniawan
NIM : 362010015 Email : 362010015@student.uksw.edu
Fakultas : FISKOM Program Studi : KOMUNIKASI
Judul tugas akhir : ANALISIS MANAJEMEN PERIKLANAN PT. SUMBER CIPTA
MULTINIAGA (Kantor Pemasaran PT Dalam Semarang)
(Studi Kasus SPG dalam Kajian Retorika Public Speaking)

Dengan ini saya menyerahkan hak *non-eksklusif** kepada Perpustakaan Universitas – Universitas Kristen Satya Wacana untuk menyimpan, mengatur akses serta melakukan pengelolaan terhadap karya saya ini dengan mengacu pada ketentuan akses tugas akhir elektronik sebagai berikut (beri tanda pada kotak yang sesuai):

- ☒ a. Saya mengizinkan karya tersebut diunggah ke dalam aplikasi Repositori Perpustakaan Universitas, dan/atau portal GARUDA
- ☐ b. Saya tidak mengizinkan karya tersebut diunggah ke dalam aplikasi Repositori Perpustakaan Universitas, dan/atau portal GARUDA**

* Hak yang tidak terbataskannya bagi satu pihak saja. Pengajar, peneliti, dan mahasiswa yang menyerahkan hak non-eksklusif kepada Repositori Perpustakaan Universitas saat mengumpulkan hasil karya mereka masih memiliki hak copyright atas karya tersebut.

** Hanya akan menampilkan halaman judul dan abstrak. Pilihan ini harus dilampiri dengan penjelasan/ alasan tertulis dari pembimbing TA dan diketahui oleh pimpinan fakultas (dekan/kaprodi).

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya.

Salatiga, 1 - Februari - 2016

Mengetahui,

Ir. Poyke R. Satrianegara, M.Si.

Tanda tangan & nama terang pembimbing I

Jepri Kurniawan

Tanda tangan & nama terang mahasiswa

Dwi Kartika Sari, S.Sos, M.I.Kom.

Tanda tangan & nama terang pembimbing II



PERNYATAAN TIDAK PLAGIAT

Saya yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Jeffri Kurniawan
NIM : 362010015 Email : 362010015@student.uksw.edu
Fakultas : FISKOM Program Studi : KOMUNIKASI
Judul tugas akhir : ANALISIS MANAJEMEN PERIKLAMAN PT. SUMBER Cipta
MULTIMAGA (Kantor Pemasaran PT. Darum Semarang)
(Studi Kasus SPG dalam Kajian Petorika Public Speaking)
Pembimbing : 1. Ir. Royke R. Siagian, M.Si.
2. Dewi Kartika Sari, S.Sos, M.I.Kom.

Dengan ini menyatakan bahwa:

1. Hasil karya yang saya serahkan ini adalah asli dan belum pernah diajukan untuk mendapatkan gelar keserjanaan baik di Universitas Kristen Satya Wacana maupun di institusi pendidikan lainnya.
2. Hasil karya saya ini bukan saduran/terjemahan melainkan merupakan gagasan, rumusan, dan hasil pelaksanaan penelitian/implementasi saya sendiri, tanpa bantuan pihak lain, kecuali arahan pembimbing akademik dan narasumber penelitian.
3. Hasil karya saya ini merupakan hasil revisi terakhir setelah diujikan yang telah diketahui dan disetujui oleh pembimbing.
4. Dalam karya saya ini tidak terdapat karya atau pendapat yang telah ditulis atau dipublikasikan orang lain, kecuali yang digunakan sebagai acuan dalam naskah dengan menyebutkan nama pengarang dan dicantumkan dalam daftar pustaka.

Pernyataan ini saya buat dengan sesungguhnya. Apabila di kemudian hari terbukti ada penyimpangan dan ketidakbenaran dalam pernyataan ini maka saya bersedia menerima sanksi akademik berupa pencabutan gelar yang telah diperoleh karena karya saya ini, serta sanksi lain yang sesuai dengan ketentuan yang berlaku di Universitas Kristen Satya Wacana.

Salatiga, 1 - Februari - 2018



200.000,-
Jeffri Kurniawan
ma terang mahasiswa

MOTTO

Sebab bagi Allah tidak ada yang mustahil.

(Lukas 1:37)

Dunia ini mempunyai kebiasaan untuk menyediakan ruang lebih luas bagi orang yang kata-kata dan tindakannya menunjukkan bahwa dia tau kemana ia akan melangkah maju.

(Napoleon Hill)

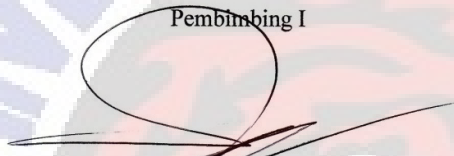
LEMBAR PENGESAHAN

Judul Skripsi : ANALISIS MANAJEMEN PERIKLANAN PT. SUMBER
CIPTA MULTINIAGA
(Kantor Pemasaran PT Djarum Semarang)
(Studi Kasus SPG dalam Kajian Retorika Public Speaking)


Nama Mahasiswa : JEFRI KURNIAWAN
NIM : 362010015
Program Studi : ILMU KOMUNIKASI

Menyetujui,

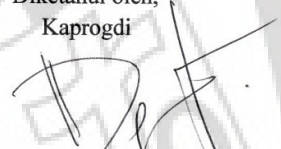
Pembimbing I


Ir. Royke R. Siahainenia, M.Si.

Pembimbing II


Dewi Kartika Sari, S.Sos,M.I.Kom.

Diketahui oleh,
Kaprogdi


Dewi Kartika Sari, S.Sos,M.I.Kom.

Diketahui oleh,
Dekan FISKOM


Drs. Daru Rurnomo, M.Si.

Disetujui Pada Tanggal :

1956

PROGRAM STUDI KOMUNIKASI
FAKULTAS ILMU SOSIAL DAN ILMU KOMUNIKASI
UNIVERSITAS KRISTEN SATYA WACANA
SALATIGA
2015

PERTANYAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI
TUGAS AKHIR UNTUK KEPENTINGAN AKADEMIS

Sebagai sivitas akademik Universitas Kristen Satya Wacana (UKSW), saya yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : JEFRI KURNIAWAN
N I M : 362010015
Program-studi : Ilmu Komunikasi
Fakultas : Ilmu Sosial dan Ilmu Komunikasi
Jenis karya : Skripsi

demi pengembangan ilmu pengetahuan, menyetujui untuk memberikan kepada UKSW **Hak bebas royalti non-eksklusif** (*Non-exclusive royalty free right*) atas karya ilmiah saya yang berjudul:

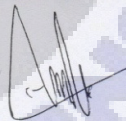
ANALISIS MANAJEMEN PERIKLANAN PT. SUMBER CIPTA MULTINIAGA
(Kantor Pemasaran PT DJARUM SEMARANG)
(Studi Kasus SPG dalam Kajian Retorika Public Speaking)

beserta perangkat yang ada (jika diperlukan).

Dengan hak bebas royalti non-eksklusif ini, UKSW berhak menyimpan, mengalihmedia/ formatkan, mengelola dalam bentuk pangkalan data, merawat, dan mempublikasikan tugas akhir saya, selama tetap mencantumkan nama saya sebagai penulis/ pencipta dan sebagai pemilik hak cipta.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya.

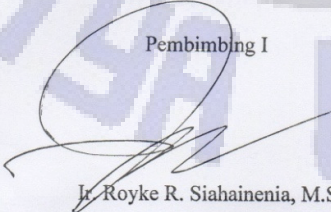
Dibuat di : Salatiga
Pada tanggal : 17 Desember 2015
Yang menyatakan

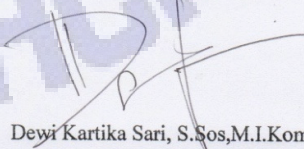

JEFRI KURNIAWAN

Mengetahui,

Pembimbing I

Pembimbing II


Ir. Royke R. Siahainenia, M.Si.


Dewi Kartika Sari, S.Sos, M.I.Kom.

SARIPATI

Penelitian ini berjudul Analisis Manajemen Periklanan PT. Sumber Cipta Multiniaga (Kantor Pemasaran PT Djarum Semarang) (Studi Kasus SPG dalam Kajian Retorika Public Speaking). Manajemen periklanan adalah rangkaian kegiatan yang harus dilakukan oleh sebuah perusahaan sebagai alat untuk mendukung dan meningkatkan penjualan produk. Manajemen periklanan dapat dilakukan melalui berbagai cara dan media yang ada. Seperti halnya yang dilakukan oleh PT. Djarum Kudus. Perusahaan rokok ini adalah perusahaan rokok kretek terbesar kedua yang memproduksi rokok kretek di Indonesia. Dalam upaya memasarkan produk-produknya, PT. Djarum melakukan berbagai macam kegiatan periklanan yang dimulai dari, promosi penjualan seperti membagi-bagikan sampel rokok, membuka stand-stand bazaar, sampai menggunakan jasa SPG (sales promotion girl). Penelitian ini mengkaji lebih dalam tentang bagaimana retorika Public speaking yang digunakan oleh SPG dalam memasarkan produknya.

Penelitian ini menggunakan penelitian kualitatif untuk mendeskripsikan bagaimana aspek retorika dalam Public Speaking yang digunakan oleh SPG PT. Djarum. Wawancara dan observasi lapangan dilakukan untuk mengetahui secara langsung bagaimana SPG memasarkan produk kepada calon pelanggan. Teknik deskriptif digunakan untuk menguraikan data dan memberikan gambaran secara deskriptif mengenai hasil wawancara langsung terhadap SPG.

Hasil penelitian ini menyatakan bahwa kemampuan public speaking baik pada aspek ethos, pathos maupun logos sangat penting dan mutlak diperlukan oleh tiap SPG Djarum dalam mengiklankan produk-produk PT. Djarum. Dua hal yang paling dominan dari aspek retorika adalah Performance yang merujuk pada karakter komunikasi dan persuasif SPG ketika memasarkan produk di lapangan. Kedua bentuk public speaking ini berhasil menjawab tujuan beriklan yang dilakukan oleh PT. Djarum, yaitu menginformasikan, memberikan nilai tambah, menjadi fasilitator bagi PT. Djarum dan membujuk konsumen untuk menjadi konsumen produk PT. Djarum.

Kata Kunci : *Periklanan, Retorika, Public Speaking*

ABSTRACT

This study entitled Analysis of Advertising Management PT. Sumber Cipta Multiniaga (Marketing Office PT. Djarum Semarang) (Case Studies of SPG in Public Speaking Rhetoric Studies). Advertising management is a series of activities that must be performed by a company as a tool to support and increase product sales. Advertising management can be done through various ways and using all media available, just like what PT. Djarum Kudus has done. This tobacco company is the second largest company in manufacturing cigarettes in Indonesia. In an effort to market its products, PT. Djarum has been doing various kinds of advertising activities starting from sales promotions such as giving away samples of cigarettes, open bazaar booths, and uses the services of SPG (sales promotion girl). This study examines more deeply about how the rhetoric public speaking is used by SPG in marketing their products.

This study used qualitative research to describe how aspects of the rhetoric public speaking are used by SPG PT. Djarum. Interviews and field observations is used to find out directly how the SPG market the products to prospective customers. Descriptive technique is used to analyze and provide a descriptive overview of the results in direct interviews with the SPG,

Results of this study stated that the ability of public speaking both in the aspect of ethos, pathos and logos are very important and absolutely necessary for each SPG Djarum in advertising PT. Djarum's products. Two of the most dominant aspects of rhetoric is Performance which refers to the communication and persuasive character of SPG when marketing the products. Both forms of public speaking are successfully answering the purpose of the advertising conducted by PT. Djarum, which is to inform, provide added value, become facilitators for PT. Djarum and persuade consumers to become consumer of PT. Djarum's products.

Keyword: Advertising, Rhetoric, Public Speaking

KATA PENGANTAR

Segala puji syukur dan kemuliaan bagi Tuhan Yesus Kristus atas segala berkat, kuasa dan kasihNya yang menjadikan segala sesuatu indah pada waktunya. Begitu besar cobaan dan rintangan yang penulis alami untuk melalui masa-masa studi ini. Semua itu hanya karena anugerah kasih kuasa yang dari padaNya yang menuntun dan mengerahkan, menerangkan pikiran, menajamkan ingatan, memberikan kekuatan dan kemudahan untuk segala urusan melalui orang-orang yang hadir di sekeliling saya, maka penulis dapat menyelesaikan penyusunan penulisan skripsi ini, yang penulis beri judul “Analisis Manajemen Periklanan PT. Djarum (Studi Kasus *Sales Promotion Girl* (SPG) dalam Kajian Retorika *Public Speaking*)”.

Penulisan skripsi ini diajukan sebagai salah satu syarat untuk menyelesaikan pendidikan program Strata Satu (S1) pada Jurusan Ilmu Komunikasi Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Komunikasi Universitas Kristen Satya Wacana Salatiga.

Pada kesempatan ini penulis ingin mengucapkan rasa hormat dan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada:

1. Tuhan Yesus Kristus, yang selalu menuntun, mengarahkan, menyertai dalam setiap langkah, memberkahi dalam segala hal, segala perkara dapat kutanggung di dalam Dia yang memberikan kekuatan kepadaku (Filipi 4:13)
2. Ir. Royke R. Siahainenia, M.Si, selaku dosen pembimbing utama, yang telah meluangkan waktu di sela-sela kesibukannya serta memberikan bimbingan dan pengarahan kepada penulis sehingga skripsi ini dapat diselesaikan. Terimakasih banyak om Roy yang selalu mengajarkan dan membentuk mental penulis untuk selalu kuat.
3. Dewi Kartika Sari, S.Sos,M.I.Kom, selaku dosen pembimbing dua dan selaku Kaprodi Ilmu Komunikasi Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Komunikasi UKSW yang telah memberikan motivasi, bimbingan dan arahnya selama ini. Terimakasih juga telah meluangkan waktunya

ditengah kesibukan untuk membimbing penulis, sehingga akhirnya bisa menyelesaikan skripsi ini.

4. Drs.Daru Purnomo,M.Si, selaku dekan Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Komunikasi UKSW. Terima kasih atas kerjasamanya yang terjalin baik dan ilmu yang dibagikan dalam perkuliahan peneliti selama ini.
5. Seluruh dosen civitas akademika Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Komunikasi Universitas Kristen Satya Wacana Salatiga yang telah memberikan sumbangan sara kepada penulis dalam menyelesaikan penyusunan skripsi ini.
6. Seluruh Staff Tata Usaha, Pak Budi (terima kasih atas kemudahan birokrasinya, pemberi solusi, semangat, dan kemurahan hatinya), Mas Dephy (terima kasih atas kelancaran suratnya).
7. Terima kasih untuk PT. Sumber Cipta Multiniaga Semarang beserta Staff telah mengijinkan,mendampingi dengan sabar pada saat melakukan penelitian disana untuk melengkapi data skripsi ini. Terima kasih Pak Roy, yang telah mendampingi penulis pada saat penelitian, untuk Pak Supodo penulis juga mengucapkan terima kasih sebesar besarnya karena telah diijinkan untuk mengikuti kegiatan marketing PT. Djarum kantor pemasaran cabang Semarang.
8. Terima kasih pula untuk teman teman Sales Promotion Girl (SPG) yang telah merelakan waktunya untuk mau menjawab pertanyaan pertanyaan yang disampaikan penulis untuk data skripsi ini.
9. Mamaku tersayang Maria Sutarmi, terima kasih udah perjuangan dam kasih sayang yang begitu tulus. Terima kasih juga untuk doa dan dukungan selama penulis berkuliah di Salatiga, begitu luar biasa perjuangan mama yang telah menjadi pelajaran sangat berharga bagi penulis untuk selalu kuat dalam menjalani hari demi hari.
10. Alm Papaku tersayang Boris Kurniawan, terima kasih sedalam-dalamnya atas kasih sayang yang begitu tulus yang diberikan kepada penulis walaupun penulis belum sempat mewujudkan permintaan papa untuk lulus dari perkuliah selama papa masih ada di dunia. Terima kasih papa atas

kebanggaan papa kepada anakmu ini. Kasih dan sayang dari papa tidak akan pernah tergantikan.

11. Terima kasih untuk kak ones, mba nia, mahe, dylan, deva, aldo, arinda, jeje, kak achie, kak tere, bang fendi, AM dan masih banyak lagi, yang senantiasa memberi semangat, mensupport dalam bentuk apapun. Terima kasih buat perhatian yang begitu besar kepada penulis sehingga skripsi ini bisa selesai.
12. Terima kasih untuk om anton dan tante susi yang telah menjadi seperti orang tua saat penulis berada di Salatiga.
13. Untuk keluarga besar kost Sukowati yang tidak bisa penulis sebutkan satu persatu. Terima kasih untuk persaudaraan yang sudah terjalin selama penulis tinggal dilingkungan Sukowati.
14. Seluruh teman-teman FISKOM 2010 terima kasih untuk kebersamaan kita selama ini. Semoga kebersamaan kita akan menjadi kenangan indah. You are the best guys.. selama 4 tahun atau lebih ini.
15. Rekan-rekanku dan pihak lain yang tidak dapat penulis sebutkan satu persatu yang telah membantu di dalam penyusunan skripsi ini.

Penulis menyadari masih banyak kekurangan dalam penulisan skripsi ini, karena keterbatasan pengetahuan dan kemampuan, untuk itu penulis sangat mengharapkan pengarahannya dan sumbangan pemikiran dari semua pihak untuk menyempurnakan penulisan skripsi ini.

Akhirnya penulis mengharapkan penulisan skripsi ini dapat bermanfaat bagi semua pihak dan penulis berdoa semoga ilmu yang telah diperoleh dapat dipergunakan.

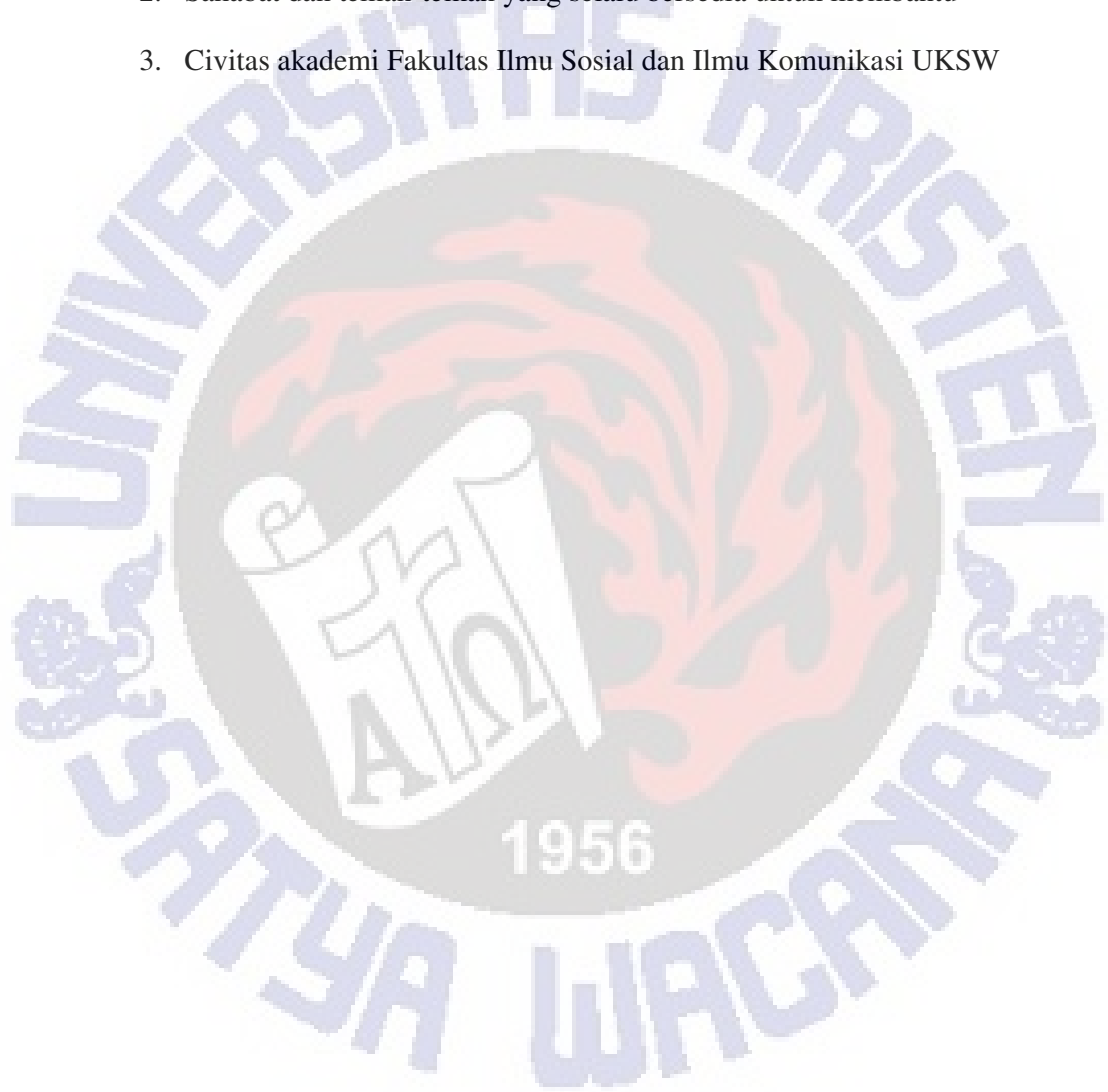
Salatiga, 5 Januari 2016

Jefri Kurniawan

PERSEMBAHAN

Skripsi ini saya persembahkan untuk :

1. Papa dan Mama yang selalu mendukung
2. Sahabat dan teman-teman yang selalu bersedia untuk membantu
3. Civitas akademi Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Komunikasi UKSW



DAFTAR ISI

	Halaman
HALAMAN JUDUL	i
MOTO	ii
HALAMAN PENGESAHAN	iii
HALAMAN PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI.....	iv
HALAMAN PERSETUJUAN PUBLIKASI.....	v
SARIPATI.....	vi
ABSTRACT	vii
KATA PENGANTAR.....	viii
PERSEMBAHAN	xi
DAFTAR ISI	xii
DAFTAR GAMBAR.....	xiv
DAFTAR LAMPIRAN	xv
 BAB I. PENDAHULUAN	 1
1.1. Latar Belakang Masalah.....	1
1.2. Rumusan Masalah	6
1.3. Tujuan Penelitian	6
1.4. Manfaat Penelitian	6
1.5. Batasan Penelitian	6
 BAB II. KAJIAN TEORI	 7
2.1. Manajemen Periklanan	7
2.2. Tradisi Retorika dalam Komunikasi	12
2.3. <i>Public Speaking</i> dalam Manajemen Periklanan	14
2.4. Kerangka Pikir	17
 BAB III. METODOLOGI PENELITIAN.....	 19
3.1. Pendekatan Penelitian	19
3.2. Jenis Penelitian	23
3.3. Unit Analisa dan Unit Pengamatan	20

3.3.1 Unit Analisa.....	20
3.3.2 Unit Pengamatan.....	20
3.4. Teknik Pengumpulan Data	20
3.5. Jenis Data.....	21
3.6. Teknik Analisa Data.....	21
3.7. Kredibilitas Data	23
BAB IV. HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN.....	26
4.1. Manajemen Periklanan PT. Djarum.....	26
4.2. Retorika <i>Public Speaking</i>	29
4.3. <i>Public Speaking</i> SPG PT. Djarum Dalam Manajemen Periklanan PT. Djarum	33
4.3.1. <i>Public Speaking</i> SPG PT. Djarum pada <i>Product Advertising</i> dan <i>Pioneer Advertising</i> PT. Djarum untuk Informing.....	34
4.3.2. <i>Public Speaking</i> SPG PT. Djarum Pada <i>Institutional</i> <i>Advertising</i> PT. Djarum untuk <i>Adding Value</i> dan <i>Assinting</i>	38
4.3.3. <i>Public Speaking</i> SPG PT. Djarum pada <i>Reminder</i> <i>Advertising</i> PT. Djarum untuk <i>Persuading</i> Calon Konsumen dan/atau Konsumen Produk Kompetitor	41
4.4. Manajemen Periklanan PT. Djarum Menggunakan SPG dalam Kajian Retorika <i>Public Speaking</i>	44
BAB V. KESIMPULAN DAN SARAN.....	47
5.1. Kesimpulan.....	47
5.2. Saran.....	48
DAFTAR PUSTAKA	50
LAMPIRAN	

DAFTAR GAMBAR

	Halaman
Gambar 2.1. Kerangka Pikir Penelitian	17
Gambar 3.1. Analisis data Model Interaktif dari Miles dan Huberman	22
Gambar 4.1. <i>Vertical Banner</i> PT. Djarum	27
Gambar 4.2. Iklan Baliho PT. Djarum	27
Gambar 4.3. Iklan Televisi PT. Djarum	27
Gambar 4.4. Iklan TV PT. Djarum	27
Gambar 4.5. Stand Djarum MLD	28
Gambar 4.6. SPG LA Mild	28
Gambar 4.7. Event Djarum MLD	28
Gambar 4.8. Foto <i>Nice Looking</i> SPG beserta <i>Dress Code</i>	30
Gambar 4.9. Dokumentasi pada saat SPG menginformasikan produk.....	30
Gambar 4.10. Dokumentasi pada saat SPG menginformasikan produk.....	30
Gambar 4.11. Dokumentasi pada saat SPG menginformasikan produk.....	31

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1	Dokumentasi
Lampiran 2	Transkrip Wawancara

